

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sekarang ini, kita berada dalam era globalisasi yang ditandai dengan kemajuan pesat dalam perkembangan teknologi dan ilmu pengetahuan. Perkembangan ini tidak hanya mengubah cara kita berinteraksi dan berkomunikasi, tetapi juga menciptakan peluang baru bagi para pelaku usaha untuk berinovasi dan beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berubah. Dalam konteks ini, para pelaku usaha dituntut untuk mengembangkan kreativitas dan menerapkan berbagai strategi bisnis yang efektif guna mempertahankan keberlangsungan usaha mereka ditengah persaingan yang semakin ketat. Dengan adanya kemajuan teknologi, pelaku usaha kini memiliki akses yang lebih luas terhadap informasi dan sumber daya yang dapat membantu mereka dalam merumuskan strategi yang lebih baik.

Di balik semua upaya tersebut, tujuan utama para pelaku usaha tetaplah untuk meraih keuntungan. Keberhasilan dalam mencapai tujuan ini tidak hanya berdampak pada pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka, tetapi juga berkontribusi pada perekonomian suatu negara secara keseluruhan. Para pelaku usaha berperan sebagai motor penggerak ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan daya beli masyarakat. Oleh karena itu, mereka juga menjadi bagian dari objek pajak negara, yang berarti bahwa kontribusi mereka terhadap penerimaan negara sangat penting (Zalfa, 2022).

Pajak yang melekat pada pelaku usaha ialah Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah salah satu instrumen fiskal penting yang digunakan oleh pemerintah untuk mengumpulkan penerimaan negara. Sebagai pajak tidak langsung yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa di dalam negeri, PPN memiliki peran strategis dalam menjaga stabilitas fiskal dan mendukung pembangunan nasional. Secara umum, PPN diterapkan pada setiap tahap dalam rantai distribusi, tetapi beban pajak tersebut pada akhirnya ditanggung oleh konsumen akhir. Oleh karena itu,

perubahan kebijakan tarif PPN dapat memiliki dampak yang luas, tidak hanya bagi konsumen, tetapi juga bagi pelaku usaha, terutama di sektor retail yang berhubungan langsung dengan konsumen (Darmayanti, 2012).

Di Indonesia, kebijakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) telah mengalami berbagai perubahan sejak pertama kali diperkenalkan melalui Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 mengenai PPN dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM). Selanjutnya, reformasi sistem perpajakan terus dilakukan sebagai bagian dari upaya untuk memperkuat struktur penerimaan negara. Salah satu perubahan penting terjadi dengan disahkannya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) pada tahun 2021, yang menetapkan kenaikan tarif PPN dari 10% menjadi 11%, yang mulai berlaku efektif pada 1 April 2022. Kebijakan ini diambil dalam rangka pemulihan ekonomi pasca pandemi COVID-19 dan untuk memperluas basis pajak (Fauzani, 2020).

Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2021), sektor retail memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Selain berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, sektor ini juga merupakan pendorong utama konsumsi domestik, yang berkontribusi peningkatan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Perkembangannya memiliki korelasi dengan kesehatan ekonomi makro sebagai penyalur dan pendorong konsumsi rumah tangga nasional. Tingkat pertumbuhan sektor retail dipengaruhi oleh daya beli masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi sehari-hari (Soliha, 2008).

Namun, sektor retail sangat rentan terhadap fluktuasi harga dan daya beli masyarakat. Kenaikan tarif PPN dapat menyebabkan peningkatan harga barang konsumsi, yang pada gilirannya dapat mengurangi permintaan dan volume penjualan. Dampak dari kenaikan tarif PPN terhadap sektor retail dapat bervariasi, tergantung pada karakteristik pasar, struktur biaya, serta kemampuan adaptasi pelaku usaha (Rita & Astuty, 2023). Secara umum, kenaikan PPN berpotensi menyebabkan peningkatan harga jual, menurunnya daya beli konsumen, serta penurunan volume penjualan. Persepsi pelaku usaha retail terhadap kebijakan ini juga memainkan peran penting. Persepsi dapat membentuk ekspektasi dan memengaruhi pengambilan keputusan strategis, termasuk harga, stok barang, dan investasi (Byun, et al., 2020).

Optimisme penjualan merupakan indikator penting yang mencerminkan harapan pelaku usaha mengenai prospek penjualan di masa depan. Ketika pelaku usaha memiliki optimisme yang tinggi, hal ini biasanya menunjukkan keyakinan mereka terhadap pertumbuhan permintaan dan stabilitas usaha, yang dapat mendorong mereka untuk melakukan ekspansi dan mengambil langkah-langkah adaptif secara proaktif. Dalam situasi ini, pelaku usaha cenderung berinvestasi dalam inovasi, meningkatkan kualitas layanan, dan memperluas jangkauan pasar mereka (Bonney et al., 2020).

Kabupaten Klaten merupakan wilayah yang menarik untuk diteliti. Selain mempunyai sumber mata air yang melimpah, Kabupaten Klaten memiliki pertumbuhan sektor perdagangan dan jasa cukup pesat, serta basis UMKM retail yang kuat. Klaten mencerminkan kondisi nyata dari pelaku usaha lokal yang bersentuhan langsung dengan kebijakan fiskal pusat. Konsumen di daerah ini juga cenderung sensitif terhadap harga, sehingga kenaikan PPN bisa memberikan efek yang lebih terasa dibandingkan dengan daerah metropolitan (Haris et al., 2022). Oleh karena itu, persepsi pelaku usaha retail di Klaten dapat memberikan gambaran mikro yang representatif terhadap dinamika yang terjadi di lapangan.

Penelitian ini adalah pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Septiyani (2023) dan Diah (2024). Perbedaan dari penelitian yang dilakukan oleh Septiyani yaitu pada sampel penelitian yaitu toko-toko retail di Kabupaten Klaten, kemudian penelitian berfokus pada persepsi toko retail atas kebijakan kenaikan ppn. Lalu perbedaan dari penelitian yang dilakukan oleh Diah adalah pada metode penelitian yaitu kuantitatif, dan sampel yang digunakan adalah toko retail di Kabupaten Klaten.

Meskipun persepsi umum kenaikan PPN telah banyak didiskusikan secara teoritis dan dianalisis dalam beberapa studi kasus. Hingga saat ini, belum ditemukan adanya penelitian kuantitatif yang secara spesifik mengukur persepsi dari toko retail atas kebijakan kenaikan tarif PPN 11% terhadap variabel dependen optimisme penjualan. Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Persepsi Toko Retail di Kabupaten Klaten atas Kebijakan Kenaikan PPN Menjadi 11% dan Dampaknya Terhadap Optimisme Penjualan.

1.2 Cakupan Bahasan Tugas Akhir

Berdasarkan latar belakang, identifikasi masalah, dan kesenjangan penelitian yang telah diuraikan, maka pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut

1. Bagaimana persepsi toko retail atas kebijakan kenaikan PPN menjadi 11%?
2. Apakah persepsi toko retail atas kebijakan kenaikan PPN menjadi 11% memiliki pengaruh terhadap optimisme penjualan?

1.3 Manfaat dan Tujuan

1.3.1 Tujuan

Selaras dengan rumusan masalah yang telah ditetapkan, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Untuk mengetahui bagaimana persepsi toko retail atas kebijakan kenaikan PPN menjadi 11%
2. Untuk mengetahui pengaruh persepsi toko retail atas kebijakan kenaikan PPN menjadi 11% terhadap optimisme penjualan

1.3.2 Manfaat

1. Bagi Mahasiswa
 - a. Sebagai syarat untuk memenuhi penyusunan Tugas Akhir guna mendapatkan gelar Diploma IV dari Program Studi Akuntansi Perpajakan di Politeknik YKPN Yogyakarta.
 - b. Sebagai sarana menambah ilmu pengetahuan penulis dalam membuat penelitian
 - c. Sebagai sarana untuk mengembangkan keterampilan membaca efektif karena dalam penulisan tugas akhir penulis telah banyak membaca kepustakaan yang bersangkutan dengan judul tugas akhir yang diambil.
2. Bagi Perguruan Tinggi
 - a. sebagai sarana untuk memperoleh informasi mengenai penelitian yang dilakukan oleh peneliti

b. Meningkatkan kurikulum yang tepat sehingga mampu menciptakan standar mutu pendidikan.

3. Bagi Pemerintah

Memberikan masukan untuk merumuskan kebijakan yang lebih pro-bisnis atau program dukungan yang tepat sasaran.

4. Bagi peneliti

Menjadi referensi dan dasar untuk penelitian selanjutnya.